



朱永先生  
董事長

### 致各位股東：

二零零四年是本集團發展歷史上不平凡的一年，電子旅遊分銷(ETD)系統處理的航班訂座量首次突破了一億人次大關，達到了132.2百萬人次，標誌著本集團跨入了新的發展階段。但隨著中國加入世界貿易組織後過渡期的到來，本集團又邁入了一個充滿機遇和挑戰的新時期。

這個時期，一方面，快速發展的國民經濟和全面繁榮的旅遊業將繼續推動中國航空運輸業的強勁增長，不同層次、多樣化的旅客需求和日益激烈的市場競爭，將促使商營航空公司、旅遊產品及服務供應商、機場、旅行社、旅遊分銷代理人等參與者不斷地採取新的信息技術解決方案，創新銷售渠道和服務模式，簡化工作流程，推動聯盟和合作，以提高運營效率。中國民航運輸業規模的日益擴大和行業內信息技術解決方案需求的日益增長，為本集團的發展奠定了堅實的市場基礎。另一方面，隨著新的分銷技術和電子商務的興起，推動了全球主要GDS市場向放鬆管制的方向發展，傳統分銷價值鏈中的GDS商務模式正逐漸向鎖定最終旅客的分銷價值網的新型商務模式轉變；而且隨著中國政府履行加入世界貿易組織承諾的逐步實現和放鬆管制、鼓勵競爭的產業政策，中國GDS市場正逐步對外開放，這些將給本集團的發展帶來不確定性因素，使本集團面臨嚴峻挑戰。

為了抓住機遇，迎接挑戰，本集團將憑藉多年來為客戶提供本地化服務的經驗和不斷增強的低成本運營能力，秉持「把安全放在首位、用服務贏得客戶、讓信息創造價值」的理念，加強決策和執行能力建設，關注市場、技術/產品、員工，妥善處理業務發展與當期回報、短期利益與長遠發展、制度/流程再造與企業文化再生之間的關係，不斷提升本集團的競爭能力。

---

為此，本集團將進一步明晰公司發展戰略，加大信息技術的安全管理力度，提升在整個行業中的戰略地位；創新商務模式，提升商務能力，與航空旅遊產品及服務供應商、分銷商加強聯盟，構建上下游一體化的、更加緊密的合作關係，鞏固和維護核心業務的市場主導地位；健全服務體系，促進技術創新，提升客戶滿意度；以支持本集團跨越式發展為目標，積極發展新一代旅客服務系統和產品體系，滿足行業發展的需求；把握中國旅遊產品分銷市場高速成長的機會和日益增長的航空安全信息的需求，大力培育新的業務增長點；積極探索能夠充分發揮自身競爭優勢的國際化途徑，與一流國際性公司結成戰略聯盟，為進一步的發展創造條件；繼續強化企業管治，深化幹部人事、勞動用工和收入分配三項制度改革，建立起適應市場的用人機制，激發員工的創造性，提升核心競爭能力；大力培育具備創新活力、包容協作的新型企業文化，增強市場應變能力。

二零零四年八月馬鐵生先生因工作需要，不再擔任本公司的董事長，本人繼而擔任董事長，朱曉星先生委聘為總經理，並加入董事會。本人謹此代表董事會衷心感謝馬鐵生先生在任職期間的卓越領導及為本公司做出的寶貴貢獻，同時，相信在董事會全體同仁和公司全體高級管理人員的共同努力下，本集團一定能夠繼續保持在中國航空旅遊市場信息技術供應商的主導地位，實現可持續發展，為股東帶來滿意的回報。

最後，本人藉此感謝本集團全體員工忠誠、努力工作，亦感謝各股東、投資者、董事、監事以及客戶一直給予的信任和 support。

**朱永**

董事長

二零零五年三月十九日